



MODULE 2 | MAXIMISER VOS PERFORMANCES EN E-COMMERCE

Vendre en France et aux particuliers
A distance, En centre de formation, En entreprise

Durée : 7 h

Prix inter-entreprise : 365 € H.T. / personne

Prix intra-entreprise : 1 450 € H.T. / groupe

Objectifs pédagogiques

Connaître les différents outils de vente en e-commerce pour mieux définir sa stratégie, sa prospection, sa communication de vente.

Le public

Responsable du développement commercial, des ventes en e-commerce.

Prérequis

Avoir une bonne connaissance de l'outil informatique : internet, réseaux sociaux, sites marchands.

Déroulé du programme

Comprendre Internet, l'outil de communication incomparable • Site internet de présentation de son domaine • Réseaux sociaux : fb, Instagram, LinkedIn • Les influenceurs et autres blogueurs **Prospecter grâce à l'internet** • Des réseaux sociaux aux groupes spécialisés **Utiliser les outils en de vente en e-commerce** • Son propre site e-commerce en fonction de son positionnement et de sa gamme • Autres plateformes de vente **Connaître les points de vigilance pour une expérience e-commerce réussie** • Concurrence, désinformation, « Grey market », commentaires négatifs

Suivi, évaluation et certifications

- Feuille d'émargement,
- Evaluation en fin de formation,
- Enquête de satisfaction stagiaire et client,
- Obtention d'une attestation de fin de formation.

Taux de satisfaction

100%

L'équipe pédagogique

Anne-Charlotte B.

Vigneronne depuis 22 ans à Châteauneuf-du-pape au Château de la Font du Loup, elle a choisi de développer la stratégie export du domaine afin d'en accroître la notoriété et de diversifier les marchés. Forte de ses expériences et passionnée par la transmission, elle donne des cours en école de commerce jusqu'au niveau master 2 et intervient dans des entreprises qui cherchent à améliorer leurs performances.

Marion B.

Fille de vigneron dans le Languedoc, Marion Barral est ingénieur agronome et œnologue diplômée d'AgroParisTech et certifiée par le Wine & Spirits Education Trust niveau 4. Elle possède une expertise reconnue en audit et conseil des exploitations viticoles. Marion a occupé des postes de direction export et direction commerciale dans plusieurs domaines de la vallée du Rhône et Provence. Depuis 2019, en tant que consultante chez AOC Conseils, elle audite et accompagne les vignerons dans leur stratégie et propose des formations en dégustation, marketing et commercialisation des vins.

Le financement

Les modalités de financement des formations sont variables et dépendant de nombreux critères. Parmi ceux-ci, la catégorie socioprofessionnelle de l'apprenant, l'Opérateur de Compétences (OPCO), la taille de l'entreprise sont prépondérants. L'équipe NG VIN vous accompagne dans le choix de vos formations et les modalités de financement. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.

Les sessions inter-entreprises

Date(s)	Ville(s) / Modalité	Tarif
19 décembre 2024	Tavel (30)	365 € H.T. / personne
30 janvier 2025	Tavel (30)	365 € H.T. / personne